

DANS LES COULISSES DES VENTES HORLOGÈRES...

COMMENT SE PRÉPARE UNE VENTE HORLOGÈRE ? QUELLES SONT LES MONTRES QUI JOUENT LES VEDETTES ? COMMENT FIXE-T-ON LES PRIX ? QUELLES SONT LES CONDITIONS DE VENTE ET D'ACHAT ? MONTRES MAGAZINE A INTERROGÉ CINQ EXPERTS POUR TENTER D'Y VOIR PLUS CLAIR.



À gauche, Alexis Francis-Bœuf et Élio Guérin, les deux experts horlogers de la maison Millon. Leur credo ? Ouvrir au maximum les portes aux petits collectionneurs, les amateurs d'horlogerie tous budgets confondus, avec un prix d'appel à 1000€.



Au marteau, Romain Réa, à la barre d'Antiquorum depuis 8 ans. La seule maison de ventes spécialisée en horlogerie fête cette année ses 50 ans. Ses ventes thématiques remportent chaque année un vif succès.

L'ambiance est électrique. Le commissaire-priseur, encadré de ses experts, vient de donner le signal du départ. La plupart des pièces, ultimes objets de convoitise, sont alignées en rangs serrés, prêtes à être exhibées si nécessaire. Les derniers retardataires s'installent dans un bruit fracassant de chaises. Il y a bien sûr les curieux ou de simples amateurs, mais dans la foule, pour les habitués, il y a ceux qu'on pourrait qualifier de collectionneurs purs et durs. Certains d'entre eux se font discrets... en restant même debout au fond de la salle. Ils sont d'autant mieux repérés ! Si parmi eux, figure son lot de spéculateurs, la plupart ont la passion des montres chevillées au corps. Catalogue en main, les pages déjà cornées sur les pièces qu'ils convoitent, ils sont prêts. Enfin, ils le pensent ! Car, même s'ils se sont fixés des limites, ils peuvent vite être débordés, d'autant qu'aucune vente aux enchères, quelle qu'elle soit, ne peut tout anticiper. Et des

surprises, il y en a toujours. C'est là où la magie, telle une poudre d'étoiles, peut opérer des miracles. « Une vente aux enchères est un "moment". Il y a cette notion d'immédiateté, vous pouvez faire l'acquisition d'une pièce "ici et maintenant", et repartir avec votre montre quelques secondes après que le coup de marteau soit tombé, car le paiement se fait comptant. C'est une expérience unique », précise Marie Sanna-Légrand, la directrice du département Horlogerie de Collection chez Artcurial.

LA SÉLECTION, UNE PARTIE SERRÉE

Mais avant d'aller plus avant dans la structure proprement dite d'une vente, interrogeons-nous sur sa mise en œuvre. D'où viennent toutes ces montres ? Comment ont-elles été sélectionnées ? C'est presque une machine de guerre qui se met en place autour de réseaux tentaculaires. « Il y a les réseaux de collectionneurs qui veulent faire

évoluer leurs collections, les pièces de famille mais aussi le travail de recherche opéré par nos équipes », glisse Benoît Colson, expert international chez Sotheby's depuis dix ans. La maison possède une soixantaine de bureaux dans le monde (dont 15 en Europe supervisés par 7 à 8 experts horlogers). « Et c'est sans compter les bureaux de liaison en région qui tendent à resserrer le maillage », ajoute celui qui, pour sa première vente à Genève en 2014, avait dans son escarcelle « la Mona Lisa des Patek Philippe, The Henry Graves Jr. Supercomplication, une pièce unique faite à la demande de ce riche homme d'affaires, dont la réalisation a nécessité 9 ans ». Bardée de ses 24 complications, cette montre de poche – que le banquier avait acheté 15 000 dollars en 1933 (!) – estimée entre 12 et 15 millions de dollars, s'est envolée à 24 millions de dollars, la propulsant au panthéon des montres les plus chères au monde (hors charités). Voilà une histoire comme on les aime et une intronisation



Au marteau, Geoffroy Ader. À sa droite, Marie Sanna-Legrand, sa directrice, en place depuis 2014. L'arrivée en 2016 de Geoffroy Ader, fort de 20 ans d'expérience au service de maisons de vente internationales et d'une solide connaissance du marché horloger, n'a fait que renforcer le département horloger d'Artcurial.

que Benoît Colson n'est pas prêt d'oublier. Et Rémi Guillemin, à la tête du département montres de Christie's pour l'Europe et les USA d'ajouter : « Le monde horloger est un marché très dynamique. Des centaines de clients l'animent. Des maisons comme la nôtre constituent une place de marché "naturelle" où l'on vient pour acquérir de vrais conseils. » Outre les fichiers clients des maisons de vente très conséquents, le sourcing est multiple. Réseaux sociaux, bouche à oreille, journées d'expertise... « Si les déceptions peuvent être nombreuses lors de ces journées, il y a parfois de véritables découvertes. Des pièces dont leurs propriétaires n'ont aucune idée de la valeur. Notre credo chez Millon, insiste Alexis Francis-Bœuf, responsable des ventes avec Élio Guérin, c'est d'ouvrir au maximum les portes aux petits collectionneurs, les amateurs d'horlogerie tous budgets confondus, avec un prix d'appel à 1 000 €. » Désirabilité, rareté, état de préservation, provenance... les critères qui entrent en jeu dans la sélection d'une montre sont toujours les mêmes. Commence alors une analyse détaillée, un travail minutieux de documentation, en bref le travail de l'expert horloger, basé sur son expérience, ses connaissances. Son rôle est primordial. Le grand

ordonnateur, c'est lui. Les prix ? « Pour les montres modernes, éditées à de nombreux exemplaires, on se base sur les prix existants. Pour les montres plus rares, il nous faut recueillir le maximum d'informations, en fonction du marché actuel et des collectionneurs », précise Rémi Guillemin. « Le marché a toujours raison. Les estimations que nous préconisons et recommandons à nos clients s'appuient sur les derniers résultats observés en vente aux enchères. Il faut être cohérent avec le marché, être juste, ni en dessous, ni au-dessus.... Savoir trouver l'estimation adéquate se fait en fonction de tellement de critères – l'attractivité de la marque, la côte du modèle, l'état d'usure, l'entretien qu'a reçu la montre, est-elle accompagnée de ses papiers et accessoires d'origine ? ... C'est un calcul complexe », analyse Artcurial. Ensuite ? « Une fois la pièce expertisée et sélectionnée, on procède à ce qu'on appelle une "réquisition de vente". Le prix de réserve qui ne peut être supérieur à l'estimation basse est fixé d'un commun accord avec le vendeur », explique Romain Réa, président d'Antiquorum depuis 8 ans. La seule maison de ventes spécialisée en horlogerie – « et toute l'horlogerie, même une pendule de clocher d'église ! » souffle-t-il – fête cette année ses 50 ans. Sa prochaine vente thématique, dont elle a

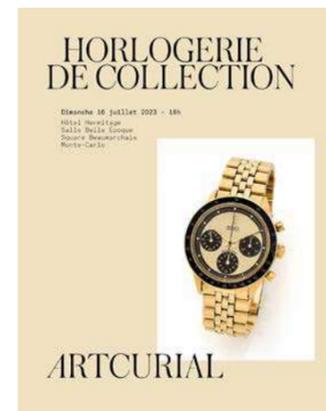
fait sa réputation – elle est même la première à les avoir instaurées –, portera sur une collection privée de montres de plongée de différentes marines nationales. « Nos thématiques se font au gré de nos découvertes. Une collection complète, l'anniversaire d'une marque horlogère... nous les annonçons sur nos réseaux un an à l'avance pour réunir le maximum de pièces intéressantes. » Vient ensuite l'élaboration du catalogue. Organe précieux s'il en est, tant il renferme d'informations et regorge d'histoires passionnantes – « on aime bien les raconter », confie Alexis Francis-Bœuf – il est à lui seul un objet de collection. Les vrais amateurs les conservent jalousement.

ENTRE PIÈCES ICONIQUES ET MONTRES DE « STARS »

Les montres stars ? Venons-y. Que recherchent les collectionneurs ? « Les montres-bracelets, les montres vintage, les néo-vintage (à partir des années 90) et les montres contemporaines », répond Benoît Colson. À quoi ça tient ? « La valeur de la pièce sur le marché, sa rareté, son état de conservation exceptionnel, mais aussi sa provenance (à qui a-t-elle appartenu ?). » Et de citer l'exemple de la Patek Philippe ref. 6300 de

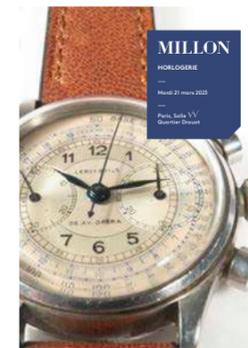
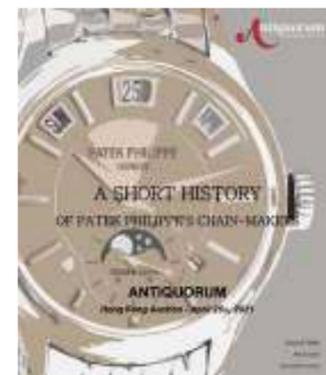
Silvester Stallone, estimée à 2,5 millions de dollars en juin 2024 à New York adjugée à 5,4 millions... Autre exemple ? « La collection Elton John, mise en vente par Christie's, a fait exploser les compteurs, alors que les pièces n'étaient somme toute pas vraiment extraordinaires », ajoute Rémi Guillemin. Oui, les montres de « stars » font partie des montres stars, au côté des éternels modèles dits « iconiques » chargés d'une histoire forte que sont l'Explorer, la Daytona, la Speedmaster, la Royal Oak et la Nautilus... pour n'en citer que quelques-unes, avec un net retour en force de Cartier. « Leur désirabilité ne semble jamais pouvoir s'altérer. Au-delà de ça, il y a un vrai regain d'intérêt pour les montres à complications. La passion semble reprendre le dessus sur la spéculation et l'on assiste à un retour aux fondamentaux. Au-delà de la signature, la prouesse technique émerveille toujours. Par exemple, le quantième perpétuel, voilà une vraie complication star. C'est une pièce qu'un connaisseur sait apprécier et vers laquelle il se tourne naturellement à un moment », indique Marie Sanna-Legrand. Et Alexis Francis-Bœuf d'émettre une mise en garde : « Les montres vedettes, il faut s'en méfier. Elles attirent les copies et les copiants. C'est un vrai problème. L'expérience mais aussi l'instinct nous

guide. Mais s'il y a un doute, alors on ne prend pas ! » Last but not least, le déroulé d'une vente et ses conditions. Bien sûr, ils varient d'une maison à l'autre (cf. notre tableau récapitulatif). D'une manière générale, la vente est toujours précédée d'une exposition dans les locaux de la maison, dont la durée varie elle aussi. À noter ici que Sotheby's vient d'inaugurer son nouveau siège parisien. Situé au 83 rue du Faubourg-Saint-Honoré, il comprend en plus de sa salle de vente un espace dédié (Le Salon) ouvert au public où sont exposés en permanence une sélection de pièces uniquement en vente à prix fixe, univers tous confondus. Un café, un restaurant, une cave compléteront l'ensemble. Bien que toujours d'actualité, les ventes « classiques », autrement dit « physiques » ou « live » avec des résultats immédiats, sont aujourd'hui « rattrapées » par d'autres types de vente, notamment les ventes « on line » qui ont plusieurs avantages. « Les ventes en ligne, c'est ce qui fonctionne le mieux à Paris, avec des taux de vente avoisinant les 100%. Les acheteurs, rompus au digital, s'enregistrent sur l'application dédiée et ont 15 jours devant eux pour acquérir une pièce, au lieu de 2 heures », souligne Benoît Colson. CAROLINE KNUCKEY



« Savoir trouver l'estimation adéquate se fait en fonction de tellement de critères – l'attractivité de la marque, la côte du modèle, l'état d'usure, l'entretien qu'a reçu la montre, est-elle accompagnée de ses papiers et accessoires d'origine ?... C'est un calcul complexe. »

Marie Sanna-Legrand, Artcurial



Les catalogues de vente sont en eux-mêmes des objets de collection. Ils regorgent d'histoires passionnantes pour les amateurs éclairés qui les conservent jalousement.



ANTIQUORUM

- **Expert** : Romain Réa, CEO et expert horloger.
- **Nombre de bureaux dans le monde** : 8 (Miami, Genève, Milan, Paris, Monaco, Hong Kong, Tokyo, Munich).
- **Nombre annuel de ventes** : 6 ventes par an.
- **Journées d'expertise** : 4 fois par an à Paris, 3 à 4 mois avant la date fixée pour la vente et environ 30 dans le monde.
- **Conditions d'achat et de vente** : variables entre 10 à 15% pour le vendeur ; fixes (25% HT), pour l'acheteur.

CHRISTIE'S

- **Expert** : Rémi Guillemin, Responsable des montres pour l'Europe et les États-Unis.
- **Nombre de bureaux dans le monde** : 4 bureaux avec experts en horlogerie (Genève, Dubai, New York et Hong Kong).
- **Nombre annuel de ventes** : 8 par semestre (4 Live + 4 Online).
- **Journées d'expertise** : variable d'une année à l'autre.
- **Conditions d'achat et de vente** : pour le vendeur, commission variable en fonction des frais liés à la vente ; pour l'acheteur, 26% (pourcentage dégressif en fonction du prix marteau en salle).

ARTCURIAL

- **Expert** : Marie Sanna-Legrand, Directrice du département Horlogerie de Collection et Geoffroy Ader, Expert Horloger.
- **Nombre de bureaux dans le monde** : 6 à l'étranger (Allemagne, Belgique, Italie, Monaco, Maroc, Suisse) dont 4 lieux de ventes (Paris, Bâle, Marrakech, Monaco) + bureaux de représentation en France.
- **Nombre annuel de ventes** : 7 ou 8 ventes par an dont 4 ventes physiques à Monaco par an (Horlogerie et Le Temps est Féminin) et 3 à 4 ventes « online »
- **Journées d'expertise** : environ 6 par mois soit 60 à 65 par an.
- **Conditions d'achat et de vente** : pour le vendeur, la commission est variable car calculée par rapport à la valeur de l'objet ; pour l'acheteur elle est fixe (26% HT).

SOTHEBY'S

- **Expert** : Benoît Colson, Directeur Spécialiste International Montres.
- **Nombre de bureaux dans le monde** : 80 bureaux dans 40 pays.
- **Nombre annuel de ventes horlogères** : 2 ventes par an en France et une quinzaine dans le monde.
- **Journées d'expertise** : tous les jeudis, sur RDV.
- **Conditions d'achat et de vente** : 10% HT (tout inclus pour le vendeur) ; 20% HT (tout inclus pour l'acheteur).

MILLON

- **Expert** : Alexis Francis-Bœuf et Élio Guérin, experts en horlogerie, membres de l'Union Française des Experts (UFE).
- **Nombre de bureaux à l'étranger** : 4 (Belgique, Espagne, Suisse et Italie).
- **Nombre annuel de ventes en France** : entre 4 et 5.
- **Journées d'expertise** : une dizaine réparties sur tout le territoire français.
- **Conditions d'achat et de vente** : à discrétion pour le vendeur, 30% TTC pour l'acheteur.